

— *Nadine* HEHN —

REVOL  
**YOU**  
TION

# Modul 8.2 – Dein Erfolgreicher Abschluss

Action Statement

## Inhalt

1. Kurzreview: Pitching .....	3
2. THE END – Der Abschluss.....	3
3. Action Statement – Was willst du erreichen?.....	4
4. Arten und Aufbau deines Action Statement.....	4
5. Beispiele für erfolgreiche Abschlüsse .....	7
6. Deine ausdrucksstarke Umsetzung.....	8

## 1. Kurzreview: Pitching

Modul 8.1 haben uns bereits aufgezeigt, wie wichtig der richtige Pitch für das Self-Selling ist. Und um das Bild bzw. deinen Vortrag komplett zu machen, schauen wir uns nun deinen perfekten Abschluss genauer an!

Hier nochmal die wichtigsten Details zum Pitching:

- Dein Pitch umfasst die ersten 30 bis 60 Sekunden deiner Präsentation / Vorstellung
- Dein Pitch generiert Spannung bei den Zuhörern
- Dein Pitch provoziert oder setzt gewisse Anker für deine späteren Inhalte
- Dein Pitch muss mit einer überzeugenden Attitude vorgetragen werden
- Dein Pitch darf niemals langweilig sein
- Dein Pitch zieht deine Zuhörer regelrecht in deinen Vortrag hinein

Damit bildet dein Pitch die erste Phase deiner Präsentation und wird über eine überzeugende Argumentation im Hauptteil ergänzt. Über Diskussionen und Kritik in der Präsentation kannst du dein Standing ausarbeiten und deinen Standpunkt klar machen.

## 2. THE END – Der Abschluss

Und letztlich endet deine Präsentation, das Bewerbungsgespräch, die Vorstellung beim neuen Chef. So läuft das in vielen Vorträgen ab. Sätze wie „vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit“ suggeriert dem Zuhörer, dass die Präsentation abgeschlossen ist. Und jedes Mal bleibt ein kurzer Moment der Leere und Unsicherheit zurück. Kennst du diesen Moment? Nicht zu wissen, was man noch sagen soll? Das Gefühl zu haben, dass die Gegenüber Fragezeichen im Gesicht haben?

Genau dies werden wir mit diesem Modul durchbrechen. Wir sehen das Ende deiner Vorstellung als Potentialträger, d.h. wir gestalten diesen Moment maximal aus!

*Ein starker Start bedarf eines ausdrucksvollen Endes!*

Das ist ab sofort unser Motto: Dein Vortrag soll bei deiner Zielgruppe im Kopf bleiben. Wir wollen einen starken Eindruck hinterlassen. Wie wichtig können da die letzten Minuten oder Sekunden sein? Meine Antwort: Extrem wichtig, Deine Antwort: Hoffentlich die Gleiche nach diesem Modul!

### 3. Action Statement – Was willst du erreichen?

Bereits in deinem Pitch haben wir ein rhetorisches Mittel verwendet, das als Call to Action bezeichnet wurde. Das heißt am Ende deines Pitches ist es deine Aufgabe, klar zu vermitteln, was du mit deinem Vortrag und deinen Inhalten erreichen möchtest und eine Art Appell an deine Zielgruppe auszusprechen. Den Anfang deiner Präsentation kannst du gut als Anker verwenden, um gewisse Wünsche bei deinem Chef oder Kollegen im Kopf zu platzieren. Das Ankern ist übrigens eine weit verbreitete Methode in Verhandlungen.

Ähnlich gehen wir auch in deinem Action Statement am Ende deiner Präsentation vor. Unser Ziel ist es, das, was du eigentlich erreichen möchtest, nochmal möglichst sauber zu formulieren und klar rüberzubringen. Dein Action Statement kann aussagen, was du veränderst, was du von anderen erwartest und auch eine Prognose beinhalten. Sei auch an dieser Stelle mutig für dich und deine Wünsche einzustehen und das Action Statement als starkes rhetorisches Mittel zu nutzen.

### 4. Arten und Aufbau deines Action Statement

Dein Action Statement kann auf unterschiedlichsten Intentionen basieren und dadurch total unterschiedlich aufgebaut sein. Hier hast du eine Übersicht mit den gängigsten und wichtigsten Möglichkeiten, dein Action Statement zu gestalten. Je nach Art lässt sich das Action Statement unterschiedlich aufbauen, was wir im Folgenden genauer betrachten:

- Wunsch

Ein Wunsch am Ende deiner Präsentation ist die abgeschwächte Form der Aufforderung oder der Erwartung. Je nachdem, wer deine Zielgruppe bzw. deine Zuhörer sind, eignet sich der Wunsch besonders bei Personen, die dir hierarchisch überstellt sind. Um deinen Wunsch zu formulieren und mit einer Begründung zu untermauern eignet sich der Aufbau einer kurzen prägnanten Argumentationskette:

Argument = Merkmal + Nutzen

Achte darauf, dass du an dieser Stelle entweder ein alles zusammenfassendes Argument entwickelst oder das für dich stärkste Argument nochmal herausziehst, umformulierst und als Action Statement werdest.

- Provokation

Eine Provokation am Ende deiner Präsentation eignet sich vor allem bei Präsentationsthemen, die dir besonders am Herzen liegen. Auch an dieser Stelle solltest du darauf achten, wer dein Gegenüber ist und ob er/ sie deine Provokation auch versteht. Gerne kann man an dieser Stelle auch etwas in den Sarkasmus abrutschen, allerdings auch nur, wenn deine Zielgruppe die Möglichkeit hat, diesen zu verstehen.

- Dankeschön

Wer kennt es nicht aus der Kirche: Wir danken allen, die bei der Gestaltung ... Auf den ersten Blick ist diese Art des Action Statements eher langweilig. Dennoch kann diese Variante in manchen Präsentationen oder Reden sehr angebracht sein, z.B. wenn man die Teamarbeit einer kompletten Mannschaft herausheben will. Nutzt man diese Art des Statements, dann sollte das Dankeschön sehr persönlich sein. Vielleicht sogar eine kleine Geschichte erzählen. Ein Beispiel könnte sein: „ Ich weiß noch, wie Schweißüberströmt ihr wart, als wir das erste Training absolviert haben. Ich glaube schon fast, ihr wart sauer auf mich (GRINS). Doch dank eures Durchhaltevermögens haben wir es gemeinsam geschafft: Wir sind Meister 2019!“

- Aufforderung

Eine Aufforderung kann, nett verpackt, sehr wirksam werden. Nutze die Aufforderung ebenfalls bei Themen, die dir am Herzen liegen. Achte auf dein Gegenüber und nutze diese Art eher bei hierarchisch gleichgestellten Personen oder deinen Mitarbeitern. Versuche die Aufforderung mit Charme und etwas Humor rüberzubringen.

- Erwartung

Eine Erwartung lässt sich lediglich bei hierarchisch gleichgestellten Personen oder deinen Mitarbeitern umsetzen. Natürlich kannst du auch Erwartungen an deinen Chef haben, allerdings

solltest du diese besser in Form eines Wunsches verpacken. Eine Erwartung sollte sehr präzise deine Botschaft benennen und kann durch das Setzen einer Deadline verstärkt werden. Sei bei dieser Art des rhetorischen Mittels eher vorsichtig und anfangs zurückhaltend. Bei einem Konfliktgespräch mit deinem Mitarbeiter könnte es auf jeden Fall Anwendung finden.

- (Rhetorische) Frage

Eine Frage am Ende deiner Präsentation kann dein Gegenüber zum Denken anregen und lässt Spielraum für Kreativität. Dabei kannst du entweder die Frage als allgemeines Stilmittel verwenden oder du setzt auf die rhetorische Frage, d.h. in diesem Fall ist die Antwort auf die Frage bereits allen bewusst, sie wird aber nicht ausgesprochen. Verwendest du die Frage am Ende deiner Präsentation ist es extrem wichtig, dass du diese wirklich ganz ans Ende setzt. Danach kommt eine kurze Pause und wartest die Reaktion deiner Zuhörer ab.

- Spannungsaufbau Weiterführung

Mit Sicherheit kennst du dieses Stilmittel von vielen Buchbänden, die dann einen nächsten Teil haben. Ebenso kannst du dies in deiner Präsentation nutzen, um an einen in der Zukunft datierten Vortrag anzuschließen. Alternativ kannst du auch an einen möglichen Nachredner anknüpfen und so den Übergang zu einem anderen Thema gestalten. Versuche durch einen kleinen „Spoiler“ Spannung zu generieren.

- Zitat

Wie bereits bei deinem Pitch kannst du auch im Action Statement ein Zitat verwenden. Gib dabei immer an von wem das Zitat ist, möglicherweise kannst du es auf die Flipchart oder in deine PowerPoint Präsentation packen. Achte darauf, dass dein Zitat kurz, prägnant und inspirierend für deine Zuhörer ist. Sofern du bereits in deinem Pitch ein Zitat verwendet hast, solltest du in deinem Action Statement darauf verzichten.

- Erzielter Erfolg (ZDF)

Das Ende deiner Präsentation eignet sich sehr gut dafür, deine Theorie durch die Praxis zu beweisen und zu untermauern. So kannst du z.B. Zahlen, Daten und Fakten der bereits erzielten Erfolge am Ende deiner Präsentation bringen. Dies schafft Vertrauen in das, was du vorgestellt hast.

Kleiner Tipp: Optimal wäre es natürlich, wenn du in deinem Action Statement die Inhalte oder die Botschaft deines Pitches wieder aufgreifst. Dadurch ergibt sich ein rundes Bild und du kannst dadurch eine noch stärkere Wirkung erzielen. Dabei kannst du all die oben genannten Arten des Action Statements verwenden und einfach auf deine Botschaft anpassen.

*Sei kreativ!*

## 5. Beispiele für erfolgreiche Abschlüsse

- Erzielter Erfolg (ZDF)

„In den letzten 20 Minuten habe ich Ihnen nun viel über Online Marketing erzählt und unterschiedliche Tools vorgestellt. Aber wer sagt, dass diese überhaupt funktionieren?“

Hierfür habe ich Ihnen ein paar Zahlen mitgebracht, die zeigen, was wir mit dieser Methode erreicht haben:

- Anzahl Neukunden: xxx
- Umsatz: xxx
- ....

-Pause-

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!“

- (Rhetorische) Frage

„Aus all diesen genannten Gründen stehe ich für das Thema Umweltschutz ein. Ich lebe nach den Prinzipien der Nicht-Verpackung und der veganen Ernährung.“

Was machen Sie mit diesen neuen Erkenntnissen?“

-Pause-

Dankeschön.“

Kleiner Tipp an dieser Stelle: Die Frage lebt von dem richtigen Einsatz deiner Stimme. Bei Fragen geht die Stimme generell nach oben, nur so wird der Satz auch als Frage verstanden. Allerdings müssen wir

beim Action Statement darauf achten, dass trotz Erhöhung der Stimme nicht der Anschein von Unsicherheit entsteht. Wir wollen zum Ende des Vortrags entschlossen wirken und über die Pause am Ende (21, 22, 23, 24) die Wirkung noch weiter verstärken.

- Wunsch

Situation: Bewerbungsgespräch Vertriebsingenieur, Deine Vorstellung vor dem Personalleiter

„Zusammenfassend möchte ich Ihnen mitgeben, dass mein Ehrgeiz und meine Durchsetzungsfähigkeit die ausschlaggebenden Faktoren sind, um den Verkauf Ihres Produktes voranzutreiben. Wir können gemeinsam Geschichte schreiben und das Geschäftsfeld gemeinsam erfolgreich machen! Ich möchte sehr gerne der Treiber dieses Erfolgs sein!“

## 6. Deine ausdrucksstarke Umsetzung

Bis hierhin hast du gelernt, wie du dein Action Statement richtig formulieren kannst und in welche Richtungen du deine Botschaft aufspannen kannst. Aber mindestens genauso wichtig ist die Art und Weise, wie du dieses Action Statement rüberbringst. Darunter fallen der Einsatz deiner Stimme, dein Ausdruck und auch deine Körperhaltung. Deshalb hier die wichtigsten 9 Regeln im Überblick:

1. Deine Stimme sollte ruhig und entschlossen wirken.
2. Lass deine Stimme zum Ende deines Action Statements nach unten gehen. Niemals nach oben, das suggeriert Unsicherheit!
3. Dein Gesicht wirkt freundlich und ebenfalls entschlossen.
4. Nimm Blickkontakt zu deinen Zuhörern auf.
5. Mache am Ende deines Action Statements eine kurze Pause und warte die Reaktion deines Publikums ab. Erst dann bedankst du dich für Aufmerksamkeit oder ähnliches.
6. Stehe aufrecht und sei stolz auf dich und deinen Vortrag.
7. Lerne dein Action Statement auswendig. Niemals vom Zettel ablesen.
8. Auch ein Lächeln ist an dieser Stelle erlaubt!
9. Dein Action Statement dauert maximal 30 bis 60 Sekunden, siehe Pitch.

Deine Aufgabe

Nimm dir deine definierte Präsentationssituation aus Modul 8.1, bei der du deinen erfolgreichen Pitch definiert hast. Überlege dir nun anhand der oben dargestellten Action Statement Arten für jede Variante einen perfekten Abschluss für deine Präsentation. Übe diese laut und versuche durch deinen Stimme und deinen Auftritt den optimalen „Abgang“ zu generieren.

Action Statement: Wunsch

---

---

---

---

Action Statement: Provokation

---

---

---

---

Action Statement: Dankeschön

---

---

---

---

Action Statement: Aufforderung

---

---

---

---

Action Statement: Erwartung

---

---

---

---

Action Statement: (Rhetorische) Frage

---

---

---

---

Action Statement: Spannungsaufbau Weiterführung

---

---

---

---

Action Statement: Zitat

---

---

---

---

Action Statement: Erzielter Erfolg

---

---

---

---



Platz für weitere Notizen

